

markets 投资德国杂志 Germany

价值和前景

传统美德与创新力
相结合令德国经济
即使在危机时代
仍保持坚挺。

外国直接投资

外国直接投资热点国家 —— 德国
国际经理人们都坚信，德国是欧洲
最具吸引力的投资地。 **p07**

我们的服务

信息矿区

税收 & 法律服务。为德国复杂的法律系
统而头疼吗？我们将随时帮助您。 **p20**

成功故事

从德国起步

向欧洲进发

厦门宏发电声股份有限公司 **p18**



GERMANY
TRADE & INVEST
德国联邦外贸与投资署



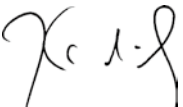
亲爱的读者：

本期主题故事中，我们将为大家讲述中德两国在过去几年中是如何成功地战胜金融和经济危机的。美国研究人员在 21 个国家中进行了调研，询问了他们对各自国家经济形势的满意程度。结果显示，表示满意比例最高的就属中国人和德国人了，分别占 87 %和 73%。更令人惊讶的是，在其他 19 个国家中，认为自己国家前景堪忧的受访者均超过半数。

冰冻三尺非一日之寒。德国经济强劲是因为其制定政策长年都以经济为导向。长期扶持新兴技术、创新发展、投资基础建设、双轨制教育系统、培养高素质人才、理性保守的薪金政策等等都是德国成功背后的“小秘密”。

中德两国都是出口大国，出口产品在世界各地都有大量销售。这也保证了中国和德国拥有相对稳定的产业基础。同时，两国间贸易也得到迅猛发展：2011年，德国从中国进口了近 800 亿欧元产品，向中国的出口额则达到 640 亿欧元。近年来，不单是德国企业愿意投资中国，中国在德国的投资也有显著增加——报刊上几乎每天都有刊登中国最新在德投资项目的新闻。

定期进行政府间探讨不仅促使两国更紧密合作，作为亚洲和欧洲的经济主导国，两国还能够取长补短，共同进步。


于尔根·弗里德里希博士
首席执行官 德国联邦外贸与投资署

目 录

编者语	媒 体
于尔根·弗里德里希博士，首席执行官 2	新出版物 19
我的德国	出版说明
陈京伟，中国南方航空公司法兰克福办事处总经理 3	出版说明 19
新闻	我们的服务
综合新闻 4-5	信息矿区 20
外国直接投资	GTAI 智囊团 20
新闻 6	度身定制的帮助 21
外国直接投资	投资地
外国直接投资热点国家 —— 德国 7	中企在德投资何以升温 22
封面故事	
价值和前景 9	
狂野的风 12	
工 业	
产业向云进军 14	
移动化趋势 14	
文化差异	
中国印象：中德饮食文化差异 15	
你饿了吗？—— 一个中国记者在德国的饮食经历 16	
成功故事	
从德国起步，向欧洲进发 18	



FAM 有限公司
在德国的工人

封面照片：
IMG, Ralf Lehmann

图片：IMG, Ralf Lehmann

我的德国

“ 法兰克福机场在货运方面拥有得天独厚的条件。这里是欧洲的中心也是贸易最频繁，中转条件最好、机场设施保障最优秀的地方。德国的巨大的市场以及这里巨大的货物吞吐量是吸引我们来这里的原因。 ”

陈京伟
中国南方航空公司法兰克福办事处总经理

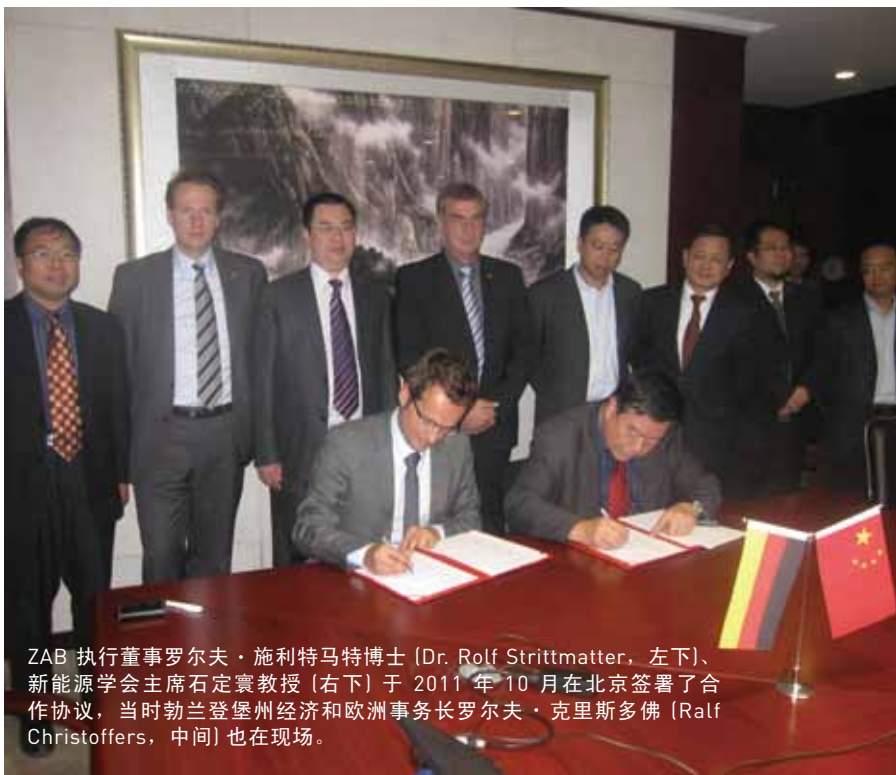


为中国制造 德国风能设备

北德风能设备制造商恩德公司 (Nordex) 得到了第一个来自中国的大风机订单。2012 年底前, 该公司将为中国沿海地区 30MW 的风能园区安装 2.5MW 的风机设备。这些设备都将由恩德在中国建造。中国当地每兆瓦的生产成本约为 80 万欧元, 根据德国早先的数据, 这一成本在德国达一百万欧元。

中国大学系主任在马格德堡大学

丁永健教授常年往返于中国和萨克森-安哈尔特州之间, 他既是马格德堡-施滕达尔专业大学 (Hochschule Magdeburg-Stendal) 的科学家, 也在南京技术学院兼任客座教授。丁教授在马格德堡执教自动化技术已有十年了, 2011 年他成为了该校工程学和工业设计专业的系主任。由他负责的研究项目中, 有一个项目与中国有着紧密联系。南京正在发展一个高科技园区, 进行智能电网的研发, 这种智能电网根据不同时间判断所需要供应的电量, 让电力使用最合理化, 同时保持稳定供电。“我们希望能把技术转化成为有价值的、实用的产品。”丁教授说道。当实际供电量超过所需电量时, 还能制定智能电价, 或者提供储电方案。此外, 丁教授的科研项目重点还包括, 为核电站的安全系统进行电脑建模与运算。他认为, 中国是用电大国, 还将长年处于研发核技术的进程, 许多经验可以向德国借鉴。一位在大学学习的中国学生顾春雷不仅对马格德堡的教学气氛赞赏有加, 还在这里成了家。他们都与德国同事和朋友有着很好的联系, 互相交流各自国家的文化和见解。丁教授说, 这也有助于建立更多国和国之间的桥梁。



ZAB 执行董事罗尔夫·施利特马特博士 (Dr. Rolf Strittmatter, 左下)、新能源学会主席石定寰教授 (右下) 于 2011 年 10 月在北京签署了合作协议, 当时勃兰登堡州经济和欧洲事务长罗尔夫·克里斯多佛 (Ralf Christoffers, 中间) 也在现场。

勃兰登堡和中国的可再生能源合作

勃兰登堡和中国在可再生能源领域将建立更紧密的合作——勃兰登堡经济发展局 (ZAB) 和中国可再生能源学会 (CRES) 刚签署了意向书。双方同意在公司落户、展会参与和公司拜访等领域互相支持, 希望促成更多的企业间、研究和高等学院间的交

流与合作。为此, 他们同意扩大新能源的使用、重组能源系统、更多就必要的社会认可程度进行交流。“在扩张新能源使用方面, 勃兰登堡州走在德国的前列,” CRES 主席石定寰教授说道, “我们将相互学习, 相互受益。”

让中国拥有洁净的水

2012 年年初，中德共同开展了一个研究创新项目，重点在于可持续地使用水源和能源。在上海同济大学，德国联邦研究部部长阿奈特·纱凡教授 (Prof. Dr. Annette Schavan) 和中国科技部部长万钢签署了相关协议。两个部长都强调，中德两国在科学界、政界和商界紧密往来的同时，应更好地为保护可贵水源而努力。“目的在于开发新思路，促进龙头企业协力合作。中国是我们在亚洲最重要的合作伙伴。我们希望向世界证明即使飞速发展的地方也能可持续地利用水源和能源。” Schavan 解释道。上海的同济大学和达姆斯塔特工业大学达成一致，将共同建立一个“让中国拥有洁净的水”研究培训小组，以促进未来创新水处理技术的开发。2014 年青岛国际园艺展上还将展示水源供给和饮用水处理领域的研究成果。中国科技部部长万钢说道：“水源是中国的一大挑战，水资源可能比能源问题更严峻。”

九大工业大学共同致力于中德电动车推进合作

德国联邦研究部部长阿奈特·纱凡教授 (Prof. Dr. Annette Schavan) 和中国科技部部长万钢教授在 2012 年汉诺威工业博览会上签署了一项电动车科学研究合作项目。由安联 (Allianz) 牵头，德国九大工业大学和中国四所重点合作大学共同设立了一个研究网络。中德两国的科技部部长将在未来几年，继续支持更多自然科学、工科合作项目，努力让电动汽车更循序渐进地在两国发展。两国间也计划发展更多的学生与学者之间的深入交流。德国联邦教育与研究部出资 350 万欧元，推动 5 个分别在能源转换、能源存储、驱动方案、通讯和基础设施等领域的研究项目顺利开展。德国慕尼黑工大、卡尔斯鲁厄技术学院、柏林工大与中国的同济大学 (上海)、清华大学 (北京)、华中科技大学 (HUST, 武汉) 和北京技术学院 (BIT, 北京) 将共同致力于电动车技术的开发。德方项目主要负责人是慕尼黑工业大学的乌里希·史蒂明教授 (Prof. Ulrich Stimming)。

中国人钟爱德国品牌

一直以来，德国产品在远东地区享有盛名。科隆通信机构Globeone 所做的一项千人调研结果显示，中国的中高层阶级中，77%的人都表示钟爱德国品牌，他们认为德国品牌比中国、日本和美国的品牌质量都要高，而且更可靠耐用。然而，Globenone的研究结果还显示，很多德国企业并没有

利用好这个优势。大部分中国消费者都不清楚DHL、万得城、米勒、彪马、妮维雅等都来自德国。在中国，宝马、奥迪和奔驰是最著名的德国品牌，第四名则是西门子，而第五位又是一个汽车品牌——大众。阿迪达斯也是很受欢迎的服装品牌，拜耳则是最著名的德国制药公司。

中国企业中的德国经理

中国工业和信息化部副部长刘利华和德国联邦经济技术部对外经济政策局局长卡尔按斯特·布劳纳博士 (Dr. Karl-Ernst Brauner) 在 2012 年汉诺威工业博览会上签署了一项派遣德国经理人到中国企业的协议。该协议是在之前与中国签署的经理人培训项目大框架下签署的，目的是为了德国经理人对中国企业的了解。许多德国企业领导层都表示对该项目较有兴趣。2007 年起就有了该经理人继续培训项目，中方对该项目的关注程度很高，到目前为止，更多的是中国企业领导进入德国企业培训。通过该经理人继续培训项目的拓展，中德双方将更紧密地合作，也为该互信、平等的合作打下了更坚实的基础。

德国海上风能园使用中国地基

从 2013 年起，中国子公司 Jade Werks 将为德国的海上风电园生产钢铁基座。该公司将投资 5000 万欧元在威廉港 (Wilhelmshaven) 建工厂，根据计划，整个建造工程将于今年夏天开始。

德国高档裤装来到中国

来自中国的服装产品充斥着德国市场，然而，上普法尔茨地区的中层阶级品牌Hiltl却反向中国出口裤装，这听起来似乎是个奇迹：Hiltl 是中层阶级高级男士裤装品牌，每条裤子价格都在 300 欧元左右，而在中国的销量却越来越好——在中国，300 欧元已经可以让裁缝做一套量身定制的西装了。自 2002 年起，Hiltl 就开始进入中国市场了，到了 2009 年有了突破性的成功。青岛卡拉马服饰的经理当时在为其奢侈品商店寻找德国合作伙伴，他们在杜塞尔多夫特别交易会上认识了 Hiltl 品牌，其中还有些人就有这个牌子的裤子。因此，他们很快达成一致：Hiltl 为他们供货，他们来运营商铺。2010 年 8 月，他们有了第一批订单。从那时起，他们就在北京、上海、香港、杭州和长春的顶级购物场所设立门店，计划到 2013 年底开设 20 个店铺。该德国公司在中国培训了 50 名左右的店员。如今，Hiltl 产品销往 40 个国家，其中销量最高的是美国，其次是俄罗斯，中国位居第三。中国富豪们都时刻关注着自己的穿着，最有质地的料子、完美的剪裁、品牌来源于欧洲也很重要。Hiltl 的成功再次传承了德国机械制造商的优良传统：稳定、品质和灵活。



中资的德国中型企业：
Schiess 股份公司

中国在欧洲寻觅中型企业

中国国家资产管理机构十分希望参股欧洲中型企业。“我们希望能与欧洲企业有更广泛的合作”，资金主管楼继伟说道。中国投资有限责任公司 (CIC) 和比利时投资商 “A Capital” 共同成立了一家新的投资公司，致力于投资营业额过亿欧元的公司。中国是全球相对投资最多的国家之一。四年前，中国政府从 27 万亿欧元的储备资金中取出约 3000 亿，通过 CIC 进行了高回报投资。而只有当中国储备资金占据国债最大份额时，CIC 才会进行企业投资。CIC 说，我们近期计划投资欧洲的领先品牌与技术型企业。中国对中型企业有着极大的兴趣，在德国经济中，他们极具代表性。

德国政治与经济界都欢迎中国投资

德国联邦经济部部长菲利普·罗斯勒 (Philipp Rösler) 和德国经济亚太委员会 (APA) 代表彼得·吕设 (Peter Löscher) 一同呼吁中国直接来德投资。“以前，人们认为中国在德国投资是亏本买卖，我们要纠正这种偏见。其实事实恰好相反。我们很欢迎中国投资。”罗斯勒也是德国自由民主党 (FDP) 领导，他在柏

林这样告诉记者。可以看到的是，“德国是一个开放的市场，这是我们对德国市场的一贯要求”。罗斯勒的这番言论得到了西门子领导层吕设的赞誉：“我们也向全球各个开放市场投资，当然也包括我们自己的市场。”许多德国公司对来自中国的投资还持有保守态度，其实大可不必。他说，中国投资商“并非入侵德国，到目前为止，中国还只是试探性的投资”。吕设还给出了这样的数据：2005 年 - 2010 年间，中国公司和政府本来只计划在德国投资 7.75 亿欧元，但实际投资数额竟达到了 220 亿欧元。德国经济界中国事务发言人马丁·布鲁德米勒 (Martin Brudermüller) 也说，中国投资“不会引来堪忧局面，而是双赢的买卖”。吕设觉得，作为德国第三大贸易伙伴，“中国在投资德国时已经得到德国公司越来越广泛的关注”。很久以前，许多中国公司为了得到德国技术购置德国公司，如今，这一局面再度打开。据布鲁德米勒判断，“未来很可能由中国向德国输送新技术”。

罗斯勒强调说，中国投资商在走向西方时，“为开放市场这个问题打开了全新的视野”。这是一个学习的过程，对像德国这样的出口大国是有益的，符合开放市场、自由贸易和公平竞争的基本原则。

河北凌云工业接手德国车门锁制造商

全球最大的门锁生产商 Kiekert (来自德国 Heiligenhaus, 近杜塞尔多夫) 出售给了北京的河北凌云工业。收购之时，该国际组件供应商的年营业额达 12 亿欧元。这个在 150 年前成立的公司是现代中央门锁装置的发明者，其客户包括宝马和大众。2011 年，Kiekert 拥有 4000 名员工，制造了价值 4100 万欧元的闭合系统，年营业额达到 5 亿欧元。过去 12 年中，Kiekert 有过许多不同的投资商。继 Preh (控制系统)、Saargummi (车身密封)、KSN Castings (轻金属部件) 和 Sellner (装饰件) 之后，Kiekert 已经是该年中第五个由中国公司接手的汽车零部件制造商了。接手之后，公司将在亚洲有更大的市场机遇。反之，中方的产品——包括装饰件和车门部件等——也将销往 Kiekert 在欧洲和美国的客户。迄今为止，凌云的主要客户还是中国汽车生产商。

中国公司接手机械制造商 Schwing

中国机械制造大户徐工集团收购了遭受重创的混凝土泵制造商 Schwing 的多数股权。据德方透露，此后 Schwing 还将保持自己的独立自主权。这已是该领域的第二次收购。不久前，三一重工收购了市场巨头 Putzmeister。理事股东格哈德·史文 (Gerhard Schwing) 强调，两家公司都有意达成伙伴关系。他说：“我们仍将保持高度自主权。”他和管理层都将留在原先的岗位上。中国在房地产和基础建设行业都有很高的投资，这些正是混凝土产业最重要的目标市场。而 Schwing 在这些市场中的份额十分有限，这也将公司带入了困境。2011 年，该公司营业额达 5 亿欧元。但非官方渠道消息称，2011 年该公司的业绩与前年一样应该都为赤字。

外国直接投资热点国家

——德国

国际经理人们都坚信，德国是欧洲最具吸引力的投资地。

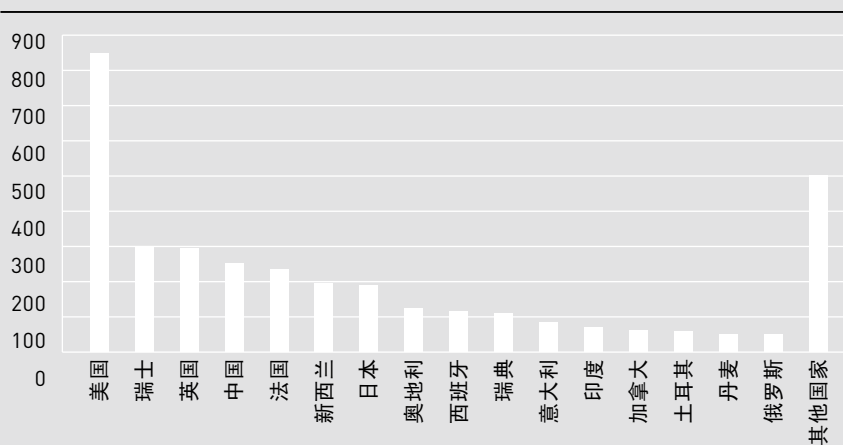
虽然欧元危机肆虐，市场前景堪忧，国际上仍对德国这个商业沃土满怀信心。2010-2011年中，众多海外公司在德国成立了办事处，而且许多国际上关于商业地的研究结果也都看好德国。这些事实都说明了一点：德国是欧洲最具吸引力的商业投资地。安永的“欧洲竞争力调查”（安永每年在数百名国际经理人中进行的一项调查）也得出了同样的结论，之后，美国商会在2012年82个美国公司中进行的“美国商会商业晴雨表”调查也再次证明了这个结论。

德国有着稳固的经济支柱：强大的基础设施——尤其是运输、物流、远程通信等——让德国在全球金融危机中仍然独占鳌头。安永的研究报告显示，安全度过危机的德国经理人中，85%以上都认为德国基础设施是“至关重要”或“很重要”，他们的日常业务都依仗德国基础设施。德国另一个绝对优势是

稳定、充足的电力供应——这是世界银行报告“2012世界经营报告”（Doing Business 2012）中提到的。这里的投资商均受益于德国稳定的电力供应，就这点来说，德国在欧盟国家中始终是最优秀的。此外，德国作为一个商业地，基

础设施的优良对其实施科研激励项目也至关重要。“IMD世界竞争力年鉴”中说到，德国科学化的基础建设是欧洲最出色的。美国商人认为，人力资源是德国最重要的资源，德国拥有极富创新、高资历、训练有素的人才。

全球各国在德投资项目数量 (2007-2011)

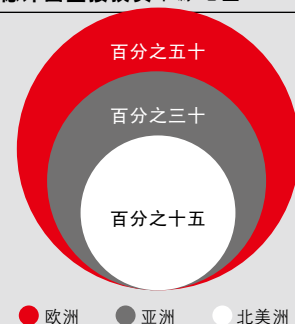


海外直接投资 (FDI) —— 2011年概览

2011年，德国各联邦州共得到了 **827 项国际商业投资项目**；相比2010年上升了 **13%**。投资德国的公司中，约一半都是来自欧洲的公司，**30% 以上来自亚洲**，还有 **15% 来自北美**。关于投资商来源国的统计结果显示：**中国占第一位**，有 158 个项目；其次是美国，有 110 个项目；第

三位是瑞士，91 个项目；第四位法国有 53 个项目。21% 的项目均在机动车和机械工程领域；**13% 的投资**都在远程通讯和通讯技术领域或软件产业。这些数据表明，**制造业和研发领域**的项目数量有所减少，扩展市场和设立区域总部的项目在增多——占有直接投资的一半。

在德外国直接投资来源地区



在欧洲，中国投资商最钟爱投资德国

2012 年年初，审计咨询公司安永在 400 家中国的大中型公司中进行了一项调研，试图了解哪些经济地区对中国投资商的吸引力最大。超过四分之一的受访中国公司已经开始在国际上投资，在欧洲德国稳居最热门投资地榜首（全球最热投资地为美国）。中国投资商对德国的钟爱程度在目前的数据中也能看出：63% 的公司都将其欧洲分支设立于德国。欧洲第二热门地是法国，比例却仅占 13%。“德国企业和德国品牌在中国极富盛誉，这也是为什么中国企业将德国作为最热衷投资地的原因之一。” Yi Sun 说道。她是安永德国的合伙人，也是中国商务服务在德国、奥地利和瑞士区的负责人。受访人中，超过半数（54%）都计划在不久的将来投资海外。更多企业家愿意投资西欧，而非北美。几乎四分之一的中国企业将来都要在西欧投资。在正准备投资西欧的中国企业中，14% 的经理人都计划将投资地选在德国，这一比例在欧洲所有国家中遥遥领先。德国之后就是英国、法国和西班牙，但他们各自仅占 2%。计划投资德国的企业中，56% 的企业将在德国成立合资公司，29% 希望扩大在德业务，15% 会以“绿地投资的方式”建立新分支，9% 计划外包，另有 9% 将收购其他企业，还有 2% 计划将公司迁址德国。

优先选择：机械制造和汽车产业

中国投资商尤其对机械制造业感兴趣。接受调查的中国企业中，57% 都认为这个行业特别具有吸引力。紧跟其后的是汽车产业，占 42%。显然，中国公司在这一领域的经验已经很丰富了。在已投资的公司中，近 71% 均首肯机械制造业，46% 选择汽车产业。“许多中国汽车零部件商都希望赢得德国整车客户”，孙说道，“其实并购德国零部件制造企业会对此有帮助。”孙觉得，并购之后关闭德国分支，整体迁移中国的做法有待考量，因为“很多公司并购德国企业不仅仅是为了能在中国得到廉价生产，目的之一也是为了赢得新的德国客户”。

70% 以上受访公司都希望在德国和欧洲投资，以此赢得新市场。中国钢铁制造商的钢铁产量早就超出了国内需求，因此他们也在寻找新的市场。“最好的办法是在海外并购公司，或者成立合资公司，这样就能通过海外公司的销售渠道赢得更多当地客户。”孙说道，“其他行业的公司还希望通过并购海外公司，为其国内市场的影响力加分。”因为如今在中国“德国制造”被视为品牌保证。

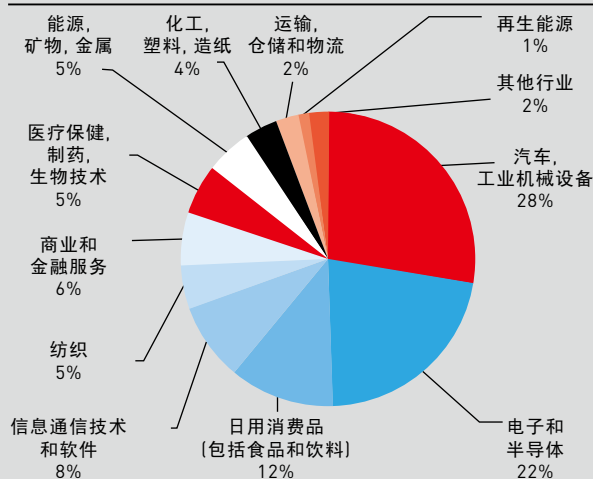
德国也是搬迁好去向

作为投资地，德国有许多优势，这也是中国投资商如此看好德国的原因。受访企业家对德国的运输、物流等基础设施、出色的高校和研究机构等都赞赏有加。此外，71% 的受访者还认为德国的人力成本和企业税收也是优势因素之一。无论是计划将建立区域总部（67%），研发中心（72%），物流中心（50%），还是生产基地（46%）的中国企业，当他们的高层被问及具体选址时，德国总是他们在众多国家中的首选。孙还说：“德国勤奋、守时的作风在中国企业中极受好评。”

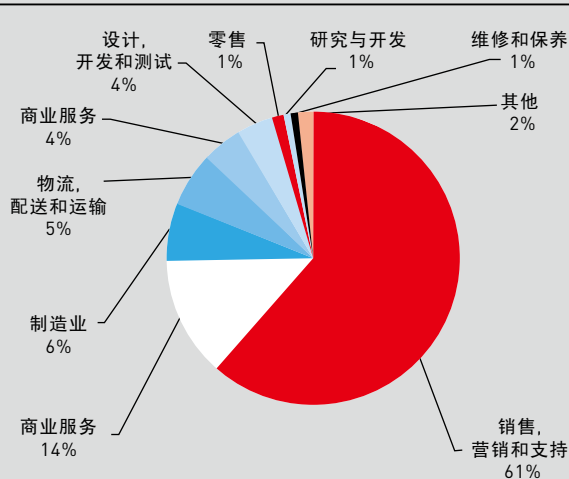
49% 的企业都将“缺乏市场了解”作为他们在海外业务的一大难题。还有两大障碍是“缺乏海外联系网”和“专业人才不足”，至少近三分之一的企业如此认为。所以企业希望将自己的大门敞开，寻求外部帮助。

德国联邦与外贸投资署 (Germany Trade & Invest) 是德国政府负责经济促进的官方机构，是寻求市场信息的首选联系机构。投资署的专家为所有潜在海外投资商提供免费信息。联系方式：lijuan.ye@gtai.com

中国项目在德国：按行业划分 (2007-2011)



中国项目在德国：按商业活动划分 (2007-2011)



Schiess 股份公司的产品



价值和前景

经济

传统美德与创新力相结合令德国经济即使在危机时代仍保持坚挺。

某 欧洲大城市市中心的豪华宾馆即将开业，然而那年正是 2008 年，是全球金融危机的开端，建造商们发现已经没有资金建造通往该酒店的道路了。这对德国豪华桑拿市场顶尖企业 Klafs 来说无疑是个噩耗，因为他们计划在宾馆外部运营。“之后，整

个工程停工了两年，两年之后才得以继续。” Klafs 的总经理史蒂芬·袖耳翰墨 (Stefan Schoellhammer) 抱怨道，“如果在德国，修建肯定会继续进行的，因为项目资金是之前整体规划好的。”

袖耳翰墨间接提到了德国经济的两

大优势：可靠的项目进程和经久不衰的实力。2008 年全球金融危机开始，稳定的社会环境和高素质的人才让德国走出了危机，状况比欧洲其他国家好得多。劳力市场的数据也是主要推动力。“10 年前，德国也面临过高人力成本的问题。”德国工商大会 (DIHK) 的伊雅·诺

经济成功的关键因素

- 1. 稳定和可靠性** 高效、专业的管理和公司结构；稳固的资金供应
- 2. 中型企业和技术领导** 许多中小型企业都是由私人自行经营的——这里有许多无名英雄，他们是德国经济的中流砥柱
- 3. 高技能、灵活的人才** 德国双轨制教育模式——公司职业培训和学校理论授课并行——在国际上享有盛名
- 4. 社会稳定性** 德国社会的共识：经济不能因为任何社会斗争而陷入瘫痪
- 5. 商业领域多样化** 混合型商业很具有吸引力，在危机中仍保持坚挺——如果一个领域陷入低迷期，可以由其他领域弥补
- 6. 杰出的基础建设和产业集群** 与公司业务相关的上下游服务唾手可得，运输道路设计也十分合理
- 7. 顶尖质量的研究** 德国公司投入大量资金进行研发——即使在经济危机的时候
- 8. 引领绿色技术** 在创新能源领域，德国已经占据了全球领先的地位。
- 9. 金钱因素** 德国人拥有积极的消费理念与行为，并保持良好的支付信用
- 10. 为明日职业舞台积极准备** 灵活、有利家庭的雇佣模式已经形成，并得以实施

特纳格博士 (Dr. Ilya Nothnagel) 回忆到。当时，德国政府降低了企业税收，让职业市场变得更灵活，有效地帮助了商业市场。据特纳格博士说，学术学习与工作同时进行的传统教育模式帮助德国培养出了许多高技术劳动人才。

经济危机时，为了避免许多公司解雇高素质劳动人才，德国政府为短时工作制提供了经济支持。“这个措施非常有效，我们没有解聘任何员工，” ebm-

papst 集团 (国际领先的鼓风设备生产商，总部位于巴登-符腾堡州的 Mulfingen) 的郝克·哈宁 (Hauke Hannig) 说道，“当时，11000 名员工中约有 2000 名员工都作为短时工工作。”企业再度恢复增长后，ebm-papst 将员工都转回了正式员工。

危机中，化工巨头巴斯夫 (BASF) 采取了灵活工作时间制度，“在一些全负荷生产的工厂，许多员工都选择临时休

假，这样一来，他们的同事就可以临时顶替他们的位置”，BASF 执行董事之一哈拉尔德·施瓦戈博士 (Dr. Harald Schwager) 说道。2009 年，约有 600 名员工被调到别的分部。当时确实已经有必要关闭大型生产基地了，所以我们选择让其他分部共享这些生产基地的人力，成功完成了企业不裁员的计划。

“海外代表团拜访柏林时——无论代表团来自法国或蒙古——他们都问了同一个问题，德国中小企业是如何运营的。”诺特纳格博士说道，“德国中小型企业完全由自己运营，这是德国独有的模式。”独立贸易协会 (Wirtschaftsjuniore Deutschland) 主席托马斯·俄凌 (Thomas Oehring) 说道。“这就把我们和法国区别开来，法国大型企业和集团占据绝对市场优势，他们甚至直接参与到国家贸易政策的制定。”德国拥有众多大型企业，但更多的是中小型企业。据俄凌说，这也是为什么德国在一定程度上相对保守，尤其在金融方面。

德国公司的创新力强是德国公司的一大特征，阿登纳基金会上海办的中国专家比特·赫费勒 (Peter Hefe) 很乐意看到这个事实。他说道：“不仅企业秩序严谨、高效、专业，行政机构也是如此。”他认为，德国拥有这些优秀品质是在中国被广为认可的。德国厚实的工业基础和高研究水平让中国企业很乐意与德国公司成为合作伙伴。德国严谨的科研传统也帮助许多在德企业挺过危机。比如，Ebm-papst 即使在危机中仍保留 1.5 亿欧元的研发预算，令创新技术在危机后直接涌入市场。

经济学家别特·吕乌普 (Bert Ruerup) 在德国《商报》(Handelsblatt) 中强调，德国对高质量和领先技术的重视远高于其他工业国家，正是这种精神让德国工业成绩荣登全球榜首。巴斯夫执行董事施瓦戈 (Schwager) 简单扼要地说：“我们的基础设施和物流都很出色，我们还有一流资质的人才。”

德国推崇绿色技术已经有几十年了。Klafs 的执行董事毕耳翰墨 (Sch-

两国协手抗危机

近期一项研究调查显示，全球各国中，中国人和德国人对于各自国家的经济状况现在和未来最为乐观。

2012 年上半年，为获知人们对各自国家目前经济状况的满意程度，华盛顿的 Pew 研究中心在来自 21 个国家的 26000 人中进行了调研。中国人和德国人表示出了最乐观的态度：87% 的中国人对中国目前经济状况表示满意，73% 的德国人则对德国经济持有乐观态度。[除了这两个国家，全球仅有两个国家——巴西和土耳其——有半数以上的人对各自国家的经济形势持有乐观态度，但比例远不如中国和德国。]

该调研的结果非常明显：在金融危机、欧美债危机影响下，目前全球仅中国和德国这两个国家最有效地战胜了危机。多数专家都认为 2010 年中国 GDP 增长将超过 8%。对于德国虽有些质疑声，但德国的增长也会持续。中国和德国的出口贸易也是全球前列的。德国金融机构的状况目前很好，而且德国从来没有像现在一样如此多的便宜资金：央行、其他国家、基金和保险都贷款给德国，而且几乎不收取利息，因为目前没有更好的投资了。中国拥有巨额外汇储备，为全球提供了无与伦比的投资机会。[我们将在下面几段故事中更详细地剖析德国成功的理由。]

40 年紧密合作

与德国一样，即使在动荡的危机时代，中国还是一个可靠、强大的伙伴，两国也在这一时期为相互的成功做出了巨大贡献。1972 年，中德两国建立外交关系，因此两国间已经有 40 年合作了。中国是德国在亚洲最重要的经济伙伴，而德国又是中国在欧洲最举足轻重的贸易搭档。2010 年，两国关系达到了新的高度：两国政府间会每年举行中德政府磋商机制。

汉堡峰会：中国遇见欧洲 2012

中国视德国为“通往欧洲的门户”。德国活跃的经济、投资、环境合作、文化和科学政治交流、紧密的高层沟通都为其对外关系添砖加瓦。因此，在汉堡有如此重量级的论坛“中国遇见欧洲”也不足为奇，这个活动已经举办了第五个年头了。今年，汉堡峰会将于 11 月 28-30 日举行，届时将有 350 位来自经济、政治和科学界的国际专家齐聚汉堡商会，共同探讨中欧经济关系。该峰会将围绕以下几个主题进行：中国和欧洲在全球经济中的角色、中欧贸易前景、原料经济、人民币自由兑换以及“智能城市”新概念。讨论结果将由两国最高层的政治经济人士评估，并用以进一步深化两国关系。

oellhammer) 发现, 由于能源价格上升, 销售市场的绿色意识也增强了, 这一改变同样改善了商业前景。ebm-papst 经营高效鼓风机已有 15 年了, 能源成本的上升让能源高效的设备占所有生产产品的 60%, 总营业额达 13 亿欧元。“德国认识到了绿色技术的重要性, 也做好了充分准备。” 郝克·哈宁 (Hauke Hannig) 满意地说道。

所谓的软因素——比如可以毫不费力地结合职业和家庭生活——也同样至关重要。“这是个很好的开端,” Wirtschaftsunioren 的托马斯·俄凌 (Thomas Oehring) 在谈及已经生效的亲家庭政策时说道。虽然在实行过程中, 关于托儿服务设施合法权还有些争议, 俄凌觉得整个局势在往好的方向发展。一些集团公司也在制定了一些内部政策。比如商业资讯公司麦肯锡和 ebm-papst 集团直接与托儿服务组织合作, 以便让他们的员工能够更灵活地安排工作时间。

“我们刚刚才进行了一次有效的交谈, 对方是我们的西班牙商业伙伴, 他们十分欣赏德国公司的品质、可靠性、付款信用。” Klaf 的袖耳翰墨 (Schoellhammer) 说道。外国公司经常需要问“我怎样才能收到账款?” 而强有力的



消费者以及他们的消费热情也让德国成为了十分有吸引力的投资地。根据德国经济研究学院 (DIW, 柏林) 的微观经济和商业循环政策学专家西蒙·玖克博士 (Dr. Simon Junker) 的数据, 德国的负债家庭比例比其他国家低得多。而且, 德国还从来没有经历过一次真正的房地产泡沫, 房地产泡沫的来临意味着消费市场的降温。

“德国是‘全方位贸易国’, 这是德国的一大优势。” 俄凌 (Oehring) 说。德国提供服务提供商、供应商、还有强大的工业基础。“德国仍有份额相对较高的产业基础, 为德国整体贸易加分。” DIW 的玖克说道。

一些公司业务范围很广, 比如 ebm-papst, 涉及到八个不同的商业领域: 从汽车、IT / 远程通信到家庭电器、暖气、空调和通风技术等。

“如果一个像机械工程这样的领域即将进入一个低迷期, 还可以通过别的领域来弥补这块营业额的不足。” 哈宁解释说。“当一个生意人介入了一个新的工业板块, 也可以轻松的找到新板块的供应商。” 德国工商大会的诺特纳格说道。

→ 更多信息

invest@gtai.com

图片: IMG, Ralf Lehmann

打败全球金融危机的三个德国公司

巴斯夫集团



巴斯夫是国际化工巨头, 拥有 6 个行业分支、11700 多名员工、另有近 4000 个工厂。2010 年年营业额达 640 亿欧元左右。集团总部位于莱茵河畔的路德维希港 (Ludwigshafen), 是全球拥有顶尖技术的化工生产大户, 全球有 9600 名研发成员, 2010 年研发基金高达近 15 亿欧元。巴斯夫在全球有 1900 多个合作伙伴, 包括顶尖大学、科研所、创业企业和工业伙伴等。

ebm-papst集团



ebm-papst 集团是全球领先的通风系统生产商。2010/11 营业年度, 公司年营业额超过 13 亿欧元。集团总部位于巴登符腾堡州的 Mulfingen, 在德国、中国和美国共有 17 个工厂, 全球有 57 个营销网点, 聘用 11000 名员工。该集团的风扇和引擎普遍应用在通风系统、空调、制冷技术中, 也用作家庭电器, IT 和远程通信装置, 也用于乘用车和特殊用途车辆。公司产品还包括高效风扇, 这让 ebm-papst 在绿色技术领域也十分知名。

KLAFS 集团



KLAFS 集团创立于 80 年前, 总部位于斯图加特附近的 Schwäbisch Hall。公司是桑拿、保健和 spa 领域的巨头。KLAFS 集团 2010 年营业额超过了 8700 万欧元。集团的 700 名员工主要在德国, 也有在奥地利、瑞士和波兰。在这些国家, 集团共有 30 个 Klafs 展览中心和具有展览功能的市场营销办公室。全球目前一共有约 18500 套 Klafs 的桑拿系统已投入使用。

狂野的风

“能量到燃气”。可再生能源，比如风能，可以解答一个正在转型的世界提出的许多关于可再生能源的问题。当然，这些可再生能源自己也会碰到疑问：有什么长期储存多余可再生能源的方案？可行吗？德国的一项新技术可能可以为这些问题给出解答。

如今这个时代，对自然资源的保护、管理和有效利用可能是最大的主题了。传统的能源供应通常是通过将化石燃料（煤、油和天然气）转化成电能。然而，未来的能源系统必须是一个完全靠可再生能源驱动、并供应可再生能源的系统。但如何实现呢？当然是用风力、水利和太阳能发电了。

可再生能源是十分不稳定的，这是他们的天性。如果突然间没有风了，那风机也就会停止转动，因此我们只能别无他则地重新打开化石燃料或昂贵的天然气发电站，以此填补正常的能源供应。然而，如果有时候可再生能源太多了又该怎么办？目前的能源设备要求

我们，所有可再生能源都应该在其产生时就被消耗使用掉。（根据德国风能协会的数据，仅在 2011 年一年，德国浪费了 150 吉瓦小时的多余风能。）

可喜的是，现在有了办法储存绿色能源了。一种新的能源工艺和储存技术将为能源储存带来一次新的革命，这种技术有一个很谦逊的名字“能量到燃气”。“能量到燃气”可以储存的电能多达兆瓦。现有的网络建设将链接已经生成的能量和天然气网络。这样一来就可以在不同季节里根据实际情况存储不同量的能量，同时通过可再生能源生产二氧化碳中性的燃料。

“能量到燃气”完全解决了如何储存过多能源这一大难题，标志着一个崭新的可再生能源时代即将开始。氢——下一步则是甲烷——是通过一个电解工艺，用过多的风能生产出来的。产生的氢气可以储存在现存的天然气网络，以备日后之用。将水分离为氢和氧已经是个很老的概念了，但将电网和天然气储存网络链接在一起还是个十分新颖的想法。产生氢只是第一步，整个流程的最终目的是产生合成气体（甲烷），这种气体可以完全取代天然气。

整个德国天然气网络——长达 40 万公里，总共存储量达 2350 万立方米，未来计划再增加 1520 立方米——

大规模存储方案

抽水蓄能电站

虽然能源转化有效率可达80%，但是缓冲电站仅适合每天储电4-8小时，总共储电容量约40兆瓦小时——远不能满足实际用电需求量。其主要原因是，在德国高山上缺少水库地形，尤其在风力最强的沿海地区更为缺乏这样适合的地形。

压缩空气储能

水库将高压空气泵入深入地下的岩洞。必要时，该高压气会驱动发电涡轮机，以补足高峰用电。该技术已经有30年了，但它有个最大的缺点：压缩空气会同时产生大量热能，最后一起释放到大气中。

液流储能电池

这些电池能储存大量电能，并维持多日。电能通过一种所谓“液流栈”的方式转化，它和燃料电池的结构相似。两种液体电解质分存在两个隔开的槽中。储存的能量已经与电池的大小无关了。这种钒和硼盐溶液的能量效率很高，几乎接近汽油。但是：当需要大量电能时，干电池和燃料电池的成本还是太高了。

可供整个德国供电量的六分之一。换言之，德国目前的天然气网络可供电约 220 万亿瓦时，即为目前电力存储水平的 3000 倍（假定有效利用率为 55%）。因此，“能到气”解决能量存储问题来说莫非是一大契机：天然气网络目前的存储量可达 210 万亿瓦，在未来可作为可再生能源存储和分配设施，有效解除能源网络的负担。“由于可再生能源产量持续波动，必须有储备能源来随时填补能源不足，唯一经济可行的解决方案就是氢或甲烷类储备，或使用其他气体或液体，”弗劳恩霍夫研究所风能和能源系统技术院 (IWES) 院长约根·施密特教授 (Professor Dr. Juergen Schmid) 说道。迄今为止，“绿色电力”还无法真正进入欧洲能源交易所 (EEX) 和北欧电力交易所，因为对绿色电力无法进行完善的前期计划。然而，“能量到燃气”就能为整个供应链提供巨大投资潜能：从存储、生产、交易到电解生产和智能测量“绿色气体”。

必须承认的是，这种技术还未成熟到可以推向商业平台。然而，国际巨头如 E.ON、奥迪、拜耳、GdF 和 Gazpro 等都已经参与了德国的实验性项目。Greenpeace Energy 将会成为德国首个为客户提供由风能产生的可再生、环境中性的“绿色氢能”。生产出的“proWindgas”可以用来为家庭供暖、烹饪、甚至作为汽车燃料。自 2011 年 10 月起，联通普通天然气网络的用户可以享受“proWindgas”优惠价格。

2012 年起，在新建的柏林-勃兰登堡机场附近，每年将由风能生产多达一吨的“绿色”氢气。能源巨头 E.ON 已经开始着手测试如何最好地在气网中存储这些由风能产生的能量。“从长远角度考虑，有效利用现有的天然气设施来储存氢气是个很好的解决方案，以一种特殊方式结合了电力和天然气巨头的力量。”E.ON 股份公司执行董事克劳斯-迪特·毛巴赫 (Klaus-Dieter Maubach)。

数名德国政府部长正联合推广一项能源存储研发的倡议。该能源存储基金倡议将提供 2 亿欧元，推动开发储存电力、热能和其他形式能源的技术。目前已经进行了项目的第一阶段筛选，第二阶段筛选将于 2012 年进行。

能一体设备，将氢气作为业内一种基本商品，这些都是可见的市场契机。”施密特教授说道。

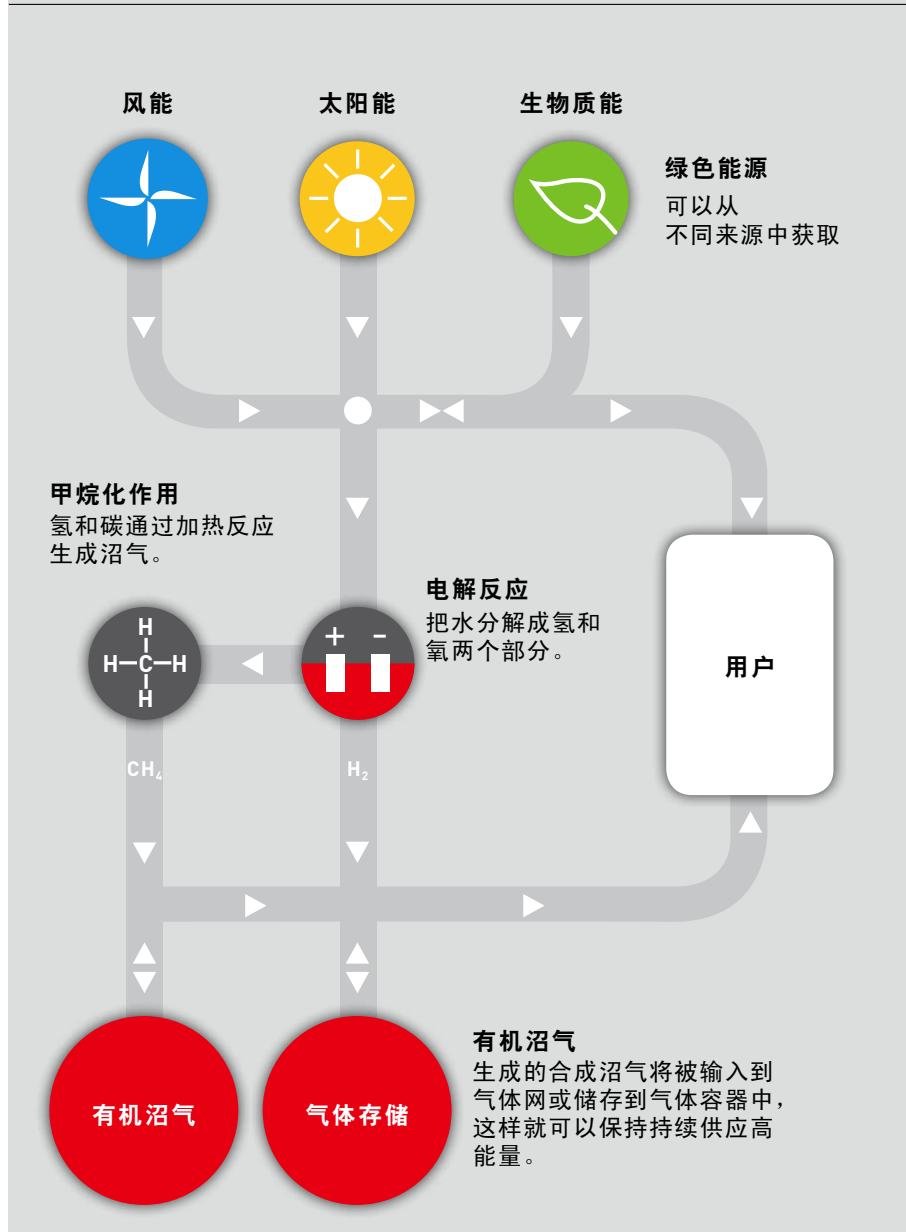
→ 更多信息

“推广‘绿色’天然气；推行热、

invest@gtai.com

“能量到燃气”技术

天然能量市场的突破



产业向云进军

充满应用程序的英特网 得益于云、守护住云。

对于德国和其他国家公司来说，国际安全软件市场始终是个起伏不定的市场。而今，电脑世界正越来越向云进军。这个发展意味着更大的市场契机正在来临。

德国公司走在云计算潮流中的前列。计算机应用程序在一个在线“云”中运行。汉诺威的 Antispameurope 是一家电邮安全服务供应商，该公司正扩张自己的业务范围，延伸到两大前沿云安全应用群体：TeleTrusT 和德国制造的云服务 (Cloud Services Made in Germany)。

正如商业应用程序对云的发展日益重要，安全问题的意义也与日俱增。德国正在拟定一系列激励措施。代表行业、科学和大众的柏林 IT 安全协会

TeleTrusT 就是其中之一，它正在创建一种可靠的框架体系，以确保德国乃至欧洲能使用安全的通信、联络技术。德国制造的云服务 (Cloud Services Made in Germany) 倡议则正在试图让德国云

用户能享有更完善的法律安全保护。

德国联邦内务部长汉斯彼得·弗里德里希也大力支持创建“德国云”来保护敏感的政府、企业信息，以抵挡外国机构、黑客等的窥探。_____

安全软件

2010年，国际安全软件产业市场上升**12%**，全球市场总收入达**165 亿美元**。大型 IT 公司如 Symantec (拥有近**19%**市场份额)、Trend Micro (**6.3%**) 和 IBM (**4.9%**) 的上升幅度都低于市场平均值。然而，小型、国际公司的总营业额达**92 亿美元**，相当于全球市场的**56%**。



移动化趋势

技术 智能手机赶上笔记本电脑，开创新市场。

手提电脑是王道的时代已经过去了。全球销售趋势显示，智能手机的受欢迎程度已经超越了笔记本电脑。此外，智能手机的兴起为手机应用程序和新技术提供了一个新兴市场。德国联邦通信技术、远程通信和新媒体协会 (BITKOM) 预计今年德国将售出总共 1000 万部智能手机。销售量将比去年上升 35%，总销售金额达 22 亿欧元。一项最近的调查结果显示，超过 90% 16 岁以上的德国人都拥有至少一部手机，这些手机中 30% 是智能手机，而且这个比重还在上升。“最新一代的智能手机为整个手机市场都带来了一次飞跃，”

Telefónica O2 德国的CEO和BITKOM 主席委员会成员雷纳·舒斯特 (Rene Schuster) 说道。

随着应用程序约来越丰富，智能手机也越来越受青睐，反之又有更多精彩的新技术、新潮流，包括与定位相关的服务、“SoLoMo”理念——代表着大众、区域和移动媒体的汇集。杜塞尔多夫的 Spotigo 就是一个很好的例子，公司近来发明了多重定位解决方案 HyPS：一项用 GPS、无线网络和手机网络来为智能手机、移动电话、平板电脑和手提式电脑定位的技术。HyPS 可以用在许多与位置相关的

应用程序中，包括广告、社区服务、与位置相关的游戏、车队管理、远程信息技术、物流和导航等。Spotigo 已于多家与位置相关的广告公司、电话制造商和无线服务供应商达成伙伴关系。

由于智能手机和 SoLoMo 文化的普及，不仅是人与人的沟通方式有所改变，市场和商业渠道也相应发生变化。不久将会有移动电话中使用的“近距离通讯”芯片问世，让人们可以现时取得所有商品和服务信息，直接成为最有效的市场和社会游戏形式。_____

中国印象：中德饮食文化差异

作者：夏北德 (作者为长期生活在中国的德国人)

吃

在中国当下仍占据十分重要的地位，要比在德国重要得多。与亲朋好友相聚时总少不了聚餐。而在商务宴请中，尤其要重视一些礼节，在中国东部更要注意的是，一些礼节习惯已经稍有改变。

当一位来自西方国家的生意人在中国收到商务宴请，那他最好慎重准备。首先，最好着经典款商务西服。千万不能沿袭一些西方人的坏习惯——西装配运动鞋。

此外，要随身带好充足的名片。名片应该是中英双语的，最好标明学术学位。中国的等级制度仍然十分明显，学术成就有助于提升自己的地位。将名片递给他人或接受别人的名片时，都要用双手，以示对对方的尊敬。

作为客方最好再准备些礼物，这些礼物务必要用红色包装纸进行包装。礼物可以是一瓶酒，若是很重要的会面，也可以送茅台。德国特产也是很好的礼品，比如德国的工艺品或糖果都很受欢迎。礼物也要用双手呈递。

至少在中国东部的几个大城市，中国人见面时会先握手，商务聚餐时也是如此。握手的力度要适中，不要握得太紧，否则会让对方觉得鲁莽。一定要准时赴约，在中国，守时是一大美德。

商务宴请一般在较好的饭店举行。重要的是，宴请者通常情况下都坐在正对门的位置，身边安排外国客人。主人会慷慨大方地招待客人，他的客人将被

呈上许多道奢华的菜肴以及足够的美酒佳酿。这强调了主人的重要性及地位。

商务宴席通常都用圆桌，圆桌中间有一个转盘。中餐都不是分食制的，所有菜肴大家都可以一起享用。当菜一道一道端上转盘后，您就可以尝尽所有菜肴了。您最好在家先练习使用筷子。如果您作为一个外国人会使用筷子的话，中国人都会对您赞赏有加。

有一点必须习惯的是，在中国，饭店里一般都是允许吸烟的——有时甚至在吃饭时就有抽烟。非常可能发生的是：坐在您旁边的客人左手一边抽着烟，右手一边继续吃饭，丝毫不受影响。

要考验酒量时，西方人就危险了。商务酒席中经常喝高度酒，有些非常昂贵，比如茅台酒。想要拒绝喝酒而又不伤和气是道难题——尤其对于男宾客来说。席中，大家经常互相敬酒，然后一干为净。常用敬酒词有：“为合作愉快干杯”、“为健康干杯”、“为成功干杯”等。

餐桌上，还有些特殊事项您要尤其注意。一些德国惯常的行为准则（比如在公共场所不能大声喧哗）在中国是行不通的。因此外国人有时会感觉中国人有些“粗鄙”。所有在德国禁止的行为，在中国都是可行的。但有一条在德国是完全可以的，在中国却是禁忌：在餐桌上擤鼻涕！

不要把盘子里的东西吃得精光。这会让宴请者觉得您在批评他，因为他

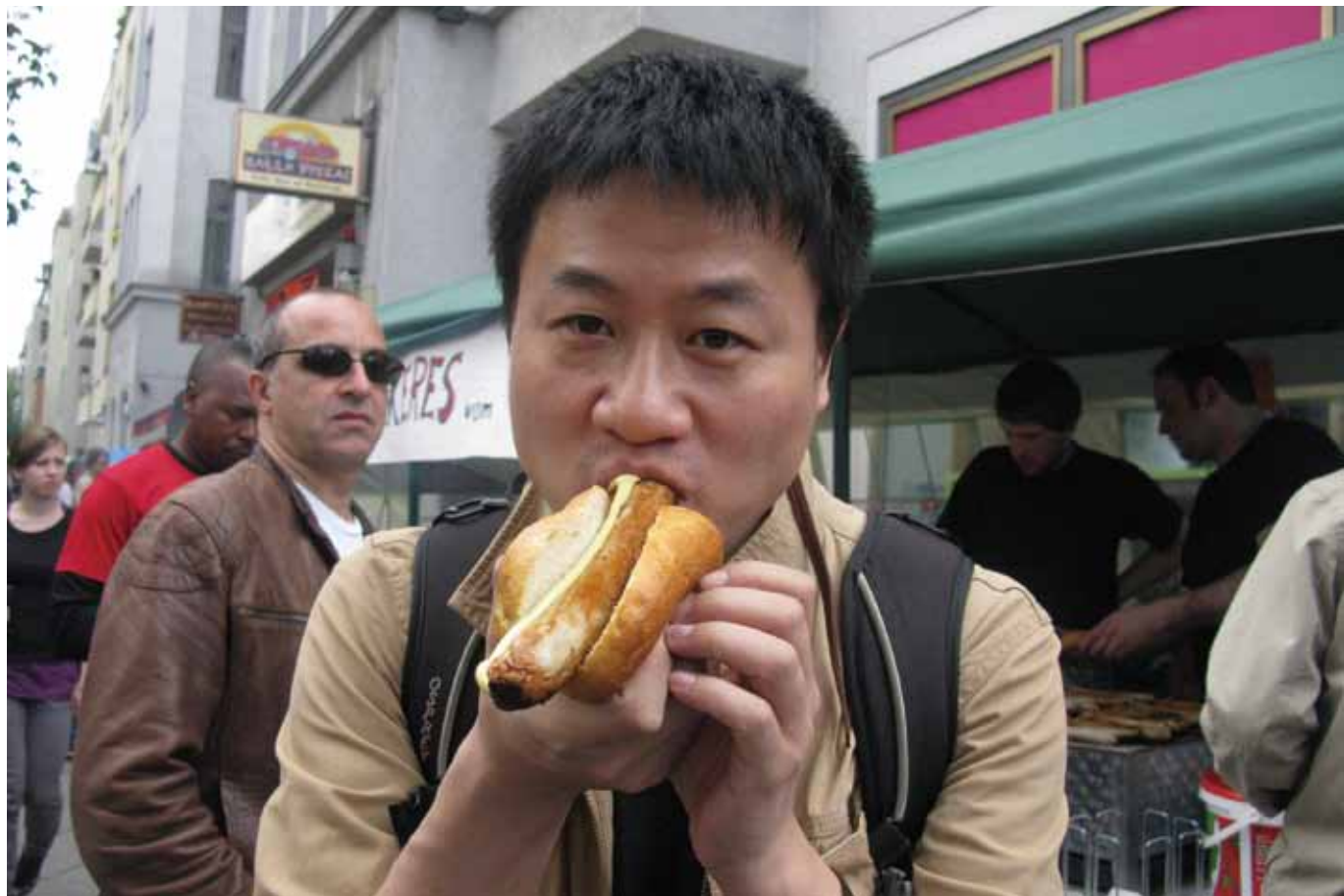
没有提供足够的食物。也不要将杯子里的酒喝完，否则其他客人会立即给您添酒。还有：请避免身体接触，拍肩膀、触碰到别人的手肘、手臂等，都会让别人觉得不礼貌，这些只可以发生在好朋友之间。

和德国不同的是，在中国的商务宴席上，不能开门见山地说正题，而应该先聊一些其他话题，增进彼此了解。此时，谈话最好无关政治或其他疑难问题，而是选择较轻松的话题，如兴趣爱好、家庭、运动、旅游等。倘若问及您的年龄、婚姻状况、收入或有几个孩子时，请您保持镇定，莫要见怪。

德国人之间的交流一般十分直接，而且开门见山。而中国人的谈话进程则显得有些缓慢，通常会隐射地、旁敲侧击地进入正题。中国人的思维方式和谈话内容更多的是“即可以，也可以...”，而德国人则倾向“要么，或者...”。

千万不可大声呵斥或专治言行——中国人会觉得这样十分不礼貌，或者认为您丢了面子。要保持镇定、包容的态度，即使您觉得进程过于缓慢或繁琐。夸口吹嘘也是禁忌。最好保持克制，并显得有耐心——这至关重要。

无论如何，双方目的是一致的：一切都是为了建立互信、长久的友好合作关系。因此，一起享用欢乐、美味的商务宴席是绝佳的方式。



你饿了吗？

——一个中国记者在德国的饮食经历

谢丁

2010年我初次到柏林，也是初次到欧洲，前几日总是吃不饱。那次是参加一个国际记者交流项目，同从亚洲来的，还有三个女孩，来自印尼、不丹和印度。她们都秀气得很，又因为宗教原因，这个不吃猪肉，那个连肉都不吃，每次盘子里都会剩下很多——负责接待我们的德国人 Peter，看在眼里也不好说什么。后来我才得知，德国人是很不喜欢浪费食物的。而我则相反，盘子里最后一滴米粒也要抠进嘴里，但还是饿得慌。

在柏林，无论你吃什么（除了中餐），都是一人一个盘子，各点各的菜。

我们尝过德国、泰国、越南、意大利、土耳其等各国餐厅，不知为何，菜量总是很少，而那些高大的德国男人似乎也觉得够了。有段时间我一直猜测，是否正因为如此，大多数欧洲人都比美国人瘦。尽管德国人以喜欢吃肉出名，但在柏林，素食主义者却很多。蔬菜洗干净，加点沙拉酱就冷冰冰地端了上来。几天后我再也受不了，直问他们为什么喜欢吃“草”！

“这多健康！”Peter 说。

Peter 60 多岁，一生去过数十个国家，英语非常流利，筷子用得极好。他

总爱说起在北京的餐厅吃饭时，只看见无数双筷子在桌子上飞舞，人们纷纷向他碗里夹菜，他吃也不是，不吃也不是。我笑说那应该是十几年前了，如今中国人也很少互相夹菜——谁也不喜欢吃到别人的口水。

在柏林的第一周，Peter 是我们的“地陪”。每天清早，我们在某个地铁站集合，然后整日在大街上步行。他头发稀疏，总穿一件皮大衣，一个小背包，走在风中，不时拿出卫生纸擤鼻涕，鼻头永远红通通的。我常看见德国人当街擤鼻涕，一开始很惊讶，想象中，这多不“文明”，但他们擤完后却

又悄悄把卫生纸卷好放进包里。

相处了几天后，Peter看见我就问：“你饿了吗？”我的饥饿感好像就写在脸上。午饭时间一到，他总能立刻找到一家好饭馆。坐下后，桌子上立刻摆一篮面包(免费的!)，人手一份菜单(再也不用担心别人点了我不爱吃的菜)。“不来点喝的吗？”服务生总会问。啤酒？咖啡？茶？有次要了白水，心想大概就和自来水差不多。在中国，要杯这样的白水是免费的。但我错得厉害，那白水最后比咖啡都贵。

点餐后，就是漫长的等待，好像餐厅故意留出时间给人们聊天。说话也是尽可能小声的，有次我不小心大笑了几声，回头发现许多双眼睛。终于饭毕，Peter又问：“你还饿吗？”我礼貌地摇摇头。再打算结账离开时，服务生却不见了。叫一下？招手？似乎都不妥。我回头看Peter，发现他正四处张望。好几次，服务生从我们背后经过，但却没瞧见Peter的眼睛。终于，他们互相捕捉到了对方的眼神。

“一起算？还是分开？”服务生问。

“分开。”Peter说。

“分开算”这个单词很重要，我后来在歌德学院学习德语时，老师第一堂课就教了这个问答。我也很惊讶服务生能熟练地背下我们各自的账单，然后掏出一个沉甸甸的黑色钱包，不厌其烦地挨个算账。因为担心别人说中国人小气，我总是尽可能多给小费。Peter就笑眼瞧着我，我想他会不会又认为中国人太爱面子？

在德国，我吃得最尽兴的几顿饭，是离开柏林到了巴伐利亚。那里就是大

鱼大肉的天堂，尤其是猪肉。一盘子端上来，偌大一个土豆球，一块烂熟的大蹄膀，再加上酸菜(煮熟的!)，还有最好喝的啤酒。我有个德国朋友住在慕尼黑，但他却“不幸”是个素食者，每次到餐厅吃饭都是灾难。更可怕的是，他租住的公寓附近，就是慕尼黑最大的屠宰和肉类市场。大多数时间，他只能在家自己做饭。

到柏林的第二个月，我也开始考虑在家里吃。我租住在一个典型的中产阶级家庭，社区安静漂亮。房东四口之家，男孩8岁，女孩14岁，都是爱吵的年纪，但他们家却随时保持着一种优雅的静谧。对一个习惯了吵闹的中国人来说，有时候安静得未免过分。厨房是那个家庭的生活中中心，拥有一个漂亮的橱柜，木头台面，无数个抽屉，洗碗机，以及一个阳光充足的餐桌。“你可以用这里的任何东西。”女房东拉开大抽屉，装满了各式各样的锅，她说，“你想用哪个？”

我仔细翻了翻，却找不到一款合适做中餐的锅。更关键的，厨房没有明火，只有电炉，而且很显然这里不适合太多油烟。半个月过去，我只煮了一次方便面。不过我仍很喜欢在厨房呆着，奇怪的是，我大多时候只能在厨房碰见他们四个人中的其中一个。他们似乎很少一起吃饭，而且根本不在乎吃饭的时间。一天中的任何时候，每当我路过厨房，就看见有一人在那里吃东西。面包、蛋糕、或者冷牛奶泡饼干。小男孩一般下午3点，女孩可能是4点，妈妈毫无固定饭点，爸爸回来得很晚，9点才在厨房随便吃点。我从不知道他们吃的到底是哪顿饭。

很多次，当我们在厨房偶尔碰到时，女房东喜欢问我“How are

you?”我则条件反射似的，喜欢问他们：“你吃午饭……晚饭……OK，你吃了吗？”好像怎么问候都不对。到最后，我发现Peter的问题是个好办法，直接问他们：“你饿了吗？”问了几次之后，女房东终于说，周日晚上我们来个聚餐如何？她要煮一顿中餐给我吃。

那真是一次关于中餐的灾难。她在超市买的大米，用不锈钢锅煮出来，怎么吃都像没熟。蔬菜全部拥挤在一个盘子里(我记得有茄子、白菜、番茄)，很抱歉我不记得肉是什么样了。我后来临时炒了一锅土豆泥，放了点儿葱花，成为当晚最畅销的菜。我真的很感谢他们肯为我尝试，但我那时才发现，饮食文化也许是文化交流中最艰难的部分。中国人的胃，雷打不动。

Peter曾带我们去过一家中餐馆。和其他外国餐厅不一样，柏林的中餐馆都大同小异。光线暗淡，装修繁杂，使劲表现着多年前的中国风。即便是食物，也早已根据德国人口味有所变动。我吃得很快，仍没吃饱。但我记得那天很高兴，Peter和我教大家使用筷子，在饭桌上飞舞。那是我和Peter的最后一面。几个月后，他就因为癌症去世了。

今年我再次来到了柏林，仍是同一个记者项目，只是再没人做“地陪”。但我也喜欢一个人随意走在柏林的大街小巷，那些漂亮的咖啡馆、餐厅和酒吧，坐在户外的桌子上晒太阳。餐厅仍是优雅、安静，漂亮的桌布。空气好得惊人。夜晚来临时，人们点上蜡烛，小声聊着天，看起来是那么完美。尽管偶尔令人丧气——有些客人在烛光中，浪漫地啃着薯条和三明治(我宁愿相信那是些美国游客)——但我知道，一旦回到中国，这里的一切都值得想念。

从德国起步，向欧洲进发

厦门宏发电声股份有限公司。

2012年6月安永公司公布了一份针对400个中国经理人的问卷调查。调查结果显示德国成为了中国企业家在欧洲最受欢迎的投资地。在已经进入欧洲投资的中国企业中，63%的企业选择了德国作为投资地。这个数据远远超出了中国企业对法国、荷兰与俄罗斯的选择。中国企业为何选择德国？什么是其中的秘密呢？我们的此次系列将向您揭开中国企业在德国的神秘面纱。

“我们的产品要真正进入国际市场，必须拥有自己的品牌。欧洲国家很多，从政治稳定、经济发展水平、交通便利以及技术水平来看，德国是欧洲名列前茅的国家。这是我们为何在德国投资的原因。”郭满金，厦门宏发电声股份有限公司董事长，如此说道。

厦门宏发成立于1984年。目前公司达到总资本29亿人民币。去年的销售额达到38.7亿人民币。早在1996年厦门宏发就希望能走向国外。2003年时机成熟。厦门宏发便在德国法兰克福成立了第一家分公司。目前德国公司成为宏发在欧洲的总部。2012年宏发又跟进投资400万欧元在法兰克福建成了自己的欧洲总部基地大楼，并计划再雇佣100名员工从事销售以及产品研发的工作。

如此大的手笔正式印证了安永公司的这个调查的结果。在安永公司的调查中显示，中国企业特别青睐的投资环境与条件。郭总在谈到投资选择的时候，雄心勃勃地说。“我们主要看中的德国是一个高质量、高水平的制造业国家。宏发希望通过与德国研发机构的合作，能为客户提供更高水平的产品，使我们

更接近这个市场。宏发与德国有渊源。在德国的投资与宏发的追求相符合。因为宏发是一个追求质量的企业，而德国的质量是最优秀的。这是我们最为看重的。因此我们也对于在德国的投资很重视。”此次的资金追加，足以显示宏发总公司对于德国市场的重视。

“目前宏发在全球其它地方也有投资，但是相比较起来，德国的市场很开放。只要我的产品质量好，他们就会使用，而不会带有任何偏见。这是我非常欣赏德国的。因此我对德国的印象特别好，也将它作为我们投资的首选。”在谈到德国的子公司时，郭满金赞不绝口。“我对德国公司的业务发展非常满意。前年德国公司的业务达到2700万欧元，因此我去年给了他们订了3400万欧元的目标，计划2015年达到5000万欧元。结果去年德国公司就完成5400万欧元。对于这个结果我满意极了。我希望宏发欧洲公司的销售额很快突破1亿欧元。”

宏发的雄心壮志与德国的电子市场的发展也息息相关。宏发的主要产品是继电器，随着自动化的发展，继电器的用量越来越大。而德国电子行业在欧洲也是名列前茅的。该行业在2011年的

营业额达到1780亿欧元，从员工数量上来看这是德国第二大行业达到81.5万人。该行业的出口在2010年达到1500亿欧元。根据2012年的数据，每年该行业用于研发的资金高达130亿欧元。这也是为宏发会追加其投资，并在德国设立产品研发机构的原因。

当我们问及投资成本的问题时，郭总非常坦诚地告诉我们：“这里的人工成本是比国内高。但是从我们整个公司的策略来看，在德国成立公司的目的是为了 提高在欧洲的市场销售率从而扩大公司的产能。成本并不是选择在德国投资的重要因素。我们是从战略角度来考虑的，即以德国为基地，开拓欧洲市场为目的。所以盈利并不是成立德国公司本身的目的，但是我们德国公司的盈利一直不错。”

宏发杰出的业绩也与其管理理念相关。郭总最为看重人才，他认为，中国企业要在德国投资一定要选择了解德国又能与总部良好沟通的人才担任骨干。另外中国企业在德国也必须遵守德国的法律。为此在成立公司的初期，中国企业应当选择合适的咨询公司进行咨询。

新出版物

德国联邦外贸与投资署为您的成功提供各类信息

- 1 注册：如需订阅我们的投资德国杂志和德国投资时事通讯 (电子版)，请在 www.gtai.com/cn 上注册。
- 2 选择：在搜索框中输入您所需出版物的订单号。
- 3 下载：点击PDF，然后将文档保存到您的桌面上。

如果您希望
得到德国最新发展的
信息，请订阅我们在
线的时事通讯。
subscription@gtai.com

德国经济概览：市场、生产与创新

德国是一个外国直接投资 (FDI) 的吸铁石。这本小册子将告诉你其中的缘由。通过形象的插图，它将展示德国这个欧洲最大的市场、最具活力的经济体所具有关键的事例和数据。它还明确勾勒出为什么德国能成为创新之故乡，同时也向潜在投资者详细说明了德国人为何、又是如何能抓住有前景的机遇，以及为何质量、生产率和经济效益的完美平衡仅发生在德国。



投资者基础指南：在德国成立公司

您是否因为在德投资的程序过于复杂，从而打消了原本在德国建立企业的计划？如果这样的话，那么您需要了解一下《投资者基础指南：在德国成立公司》这本小册子。虽然只有短短 12 页，但是这本指南却可以给您提供所有投资德国的基本要素，包括各种各样公司形式、法律事项、入境和居留事宜、程序步骤、公司税和就业信息等。您将会立刻享受到在德国经营企业带来的利益。



德国化工行业

随着全球范围内对化工产品需求的急速增长，越来越多的公司正在把德国作为理想的生产基地。我们的新刊物：“德国化工行业”确切地解释了其中原因。该刊物除了提供了关键市场数据和动态信息外，还简述了德国优越的研发环境，独特的化学园区，最新的物流网络和良好的投资条件。



德国投资指南

令德国联邦外贸与投资署引以为傲的是，它能帮助您尽可能轻松、顺畅地在德国投资或者经商。我们向您提供最新的《德国投资指南》，该实用、易懂的简短手册将一步一步地指导您进行投资决策，并使其实现。通过这本指南，您可以找到如何在德国建立公司的各方面实用信息，例如公司地址、公司类型、登记注册、激励措施、税务、劳动市场和法律框架。此外，它罗列德国国家和各联邦州对应联络点的信息。



各类信息

出版：

德国联邦外贸与投资署
(Germany Trade and Invest)
Friedrichstraße 60, 10117 Berlin
电话：+49 30 200 099-0
传真：+49 30 200 099-111
office@gtai.com
www.gtai.com/cn

首席行政官：

于尔根·弗里德里希博士 (Dr. Jürgen Friedrich)

市场传播部执行董事：

彼得·阿尔契科夫 (Peter Alltschekow)

出版部主管：安德里亚·科努西 (Andrea König)

编辑：曹奕、艾娃·弗林亚克 (Eva Forinyak)

排版/印刷：

发行量：5000

支持单位：

根据德国议会决议，德国联邦经济和技术部和德国联邦新联邦州政府专员负责支持德国联邦外贸与投资署。

发行：《投资德国杂志》由出版方发行。

注：Germany Trade & Invest, 2012 年 11 月。

本刊资料取自编辑认为可靠的公众信息，但编辑不对该信息的准确性负责。发表的署名文章并不代表本刊编辑的观点。未经编辑许可，本刊不得再版。

订阅号：16854

Gefördert von



Der Beauftragte der Bundesregierung
für die neuen Bundesländer

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

信息矿区

税收 & 法律服务。为德国复杂的法律系统而头疼吗？我们将随时帮助您。

德

国联邦外贸与投资署 (GTAI) 的税收和法律服务团队不仅为潜在投资商答疑，还帮助他们充分了解德国的法律系统。“来自欧洲以外国家的客户可能对欧洲法律系统不太熟悉，他们尤其可以得到我们的帮助。



→ 更多信息

christina.schoen@gtai.com

与通常的法律体系不同，我们有一个具有法典编纂的欧洲大陆法律体系。意思是，每个领域都有经过系统编辑的一册法典。”资深经理克里斯缇娜·徐恩 (Christina Schoen) 说道。“我们能向客户解释一些基础信息，阐述与德国法律、税收相关的一些数据。这些我们都会用英语讲述，这也是我们客户所希望的。有些重要信息我们甚至有其他语言的版本，比如中文和日文，这都为我们的目标客户留下很深的印象。”

“当一个海外公司因为开始想要在德国投资而联系我们时，我们会先理清客户投资德国的主要意图。”徐恩解释道，“这个公司希望在这里开始新业务，还是建立更多的商业联系？或者是要开设一个销售分点？会不会建厂？根据不同公司的策略，我们会为其提供启动业务所需的实用信息。然后我们会更具体地解释这些信息，并提供与其相关的必要数据和联系。”除了这些法律

建议外，GTAI 团队还会为客户阐述整个德国税收体系的逻辑关系，更重要的是，解释税收系统与商务之间的结合点。

据克里斯缇娜所说，亚洲客户很看重 GTAI 是国家机构这点，这意味着 GTAI 所提供的信息都是可信、准确的。

“当然，也很吸引客户的另一点是，我们提供的服务是完全免费的，如果客户有很专业的问题，我们还能介绍专家为他们解答，这些都因为我们在德国有很好的联络网。我们也提供移民、居住法律的相关信息。非欧洲客户觉得这也很重要，关于这个主题，我们也有其他语言版本的信息。”

我们的团队还会提供德国法律如何适用于企业、税务和国外公民、以及德国劳动力和社会安全法等信息。无论是要在德国设立小型企业还是大型企业，我们都欢迎大家来向我们咨询。——

GTAI 智囊团

访谈 德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 弗里德里希·翰勒 (Friedrich Henle) 解释为什么德国是一流的投资目的地。

一般项目到了哪个阶段，投资商会联络你们呢？

弗里德里希·翰勒 (Friedrich Henle): 项目之间区别很大。有一些公司已经选择了在德国的投资地，所问的问题也都具体到将要投资的联邦州。还有一些在几个国家中做选择，希望了解这些国家的区别。也有一些公司在很早阶段就开始于我们联系，试图了解德国提供哪些资金帮助的信息。

有个问题是投资商特别关注的？

翰勒: 现在许多投资项目都可以得到直接补贴，这可以在很大程度上降低投资成本，有许多公司希望得到这些补贴。德国在这方面能提供颇具吸引力的条件，因为德国是欧盟认定的重点发展区域，能够享有实际的补贴。另一方面，还有些特殊区域有所谓的“共同任务”。还有一些专门给德国东部投资项目的“投资津贴”。两个资助项目还可

以结合起来。最好的情况是，投资成本的一半都能由国家承担，关键在于投资地。由于“投资补贴”只会实行到 2013 年，最好现在就着手了解更多详情。

哪些公司最可能得到条件最优越的融资？

翰勒: 公司历史至关重要。当银行和金融机构看到这个公司发展完好，并值得信任，通常贷款都没有太大问题。同样重要的是，最理想的是，该公司已融得部分资金。

度身定制的帮助

访谈 德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 投资商支持服务总监伊利斯·科史 (Iris Kirsch) 负责在德国的商务融资问题。

GTAI 帮助海外投资商在德国找到合适的融资伙伴。您通常策略是怎样的？

伊利斯·科史 (Iris Kirsch): 为了能更实际地评估投资意向，我们会先向客户索取他们前三年的商业计划和预测。仔细核查信息后，我们将确定最适合需求的融资伙伴：例如，风投公司与年轻的技术型企业配对，信用机构与具有稳定资金流的成熟企业配对。我们还会试图优化企业的财政结构，比如，借给他们机器、设备，或为他们提供资金。

您具体有哪些优势？

科史: GTAI 最大的优势之一是拥有极好的联络网。我们与德国各联邦州的州资金机构都有紧密的联系，因此我们很熟悉他们最新的融资补贴新政策。我们还向客户提供国有银行 KfW 德国复兴兴业银行 (Kreditanstalt für Wiederaufbau) 所有融资机会的详情，我们也和商业银行保持联系，以便让客户向他们借贷融资。与我们合作的商业银行拥有专业领

域团队，可以根据客户的具体要求给出最好的解答。我们的联系网中还有私营和机构风投公司，当然肯定还有德国私有财产和风险资本协会 (Bundesverband Deutscher Kapitalgesellschaften/BVK)。

客户预期从您这里得到哪些服务？什么服务是您这里不提供的？

科史: 我们提供很广泛的服务：我们把自己视为我们客户的陪练伙伴，和他们讨论最优的投资计划，向他们展示德国不同金融机构提供的融资可能。当然，我们也会告知他们有哪些州政府或国家政府提供激励项目，这些怎样和其他的项目结合起来。我们也和提供资金的商业银行、风投公司等联系。如果客户要求，我们也可以陪同他们参加谈判。但我们自然不能影响银行和信用机构的决定。

您的团队也负责法律和税收方面的业务。投资商在这方面最常问的问题是哪些？

科史: 我们团队最常被问到的问题主要关



伊利斯·科史 Iris Kirsch
GTAI 投资商支持服务总监

经济、政治学家伊利斯·科史 (Iris Kirsch) 在德国联邦外贸与投资署工作已经有五年了，任投资商支持服务总监也已有两年。伊利斯具有非常丰富的经验，曾经还是一家技术创业资讯公司的专家。

于居留、签证和税收法律等。德国被广泛误认为是一个“高税收国家”，这并不属实。当很多客户了解到实情时，都十分惊喜。比如说，地区不同，其商业税收会有巨大差异。还有很多人认为德国的税收体系“非常繁琐”，这也是一个误区。一旦我们的客户了解了这些规定的逻辑，就能很轻松地掌握它们的规律。

您个人最喜欢您工作的哪个部分呢？

翰勒: 我尤其乐意向客户提供关于研发基金方面的咨询。比如我们有个叫中小企业中央创新项目 (ZIM)，这就是一个资金补助的项目。在德国，政府可以承担最高 50% 的研发项目成本。每年，政府为这些项目投入的资金高达几亿欧元。

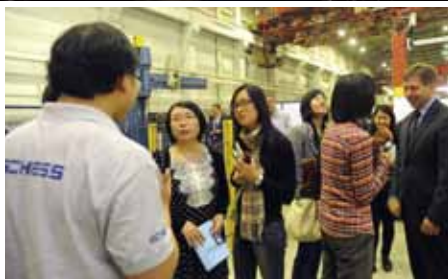
每个客户咨询的时间平均为多长？

翰勒: 有些投资商需要好几年才能决定，有些则快许多。我们为客户提供全方位支持，直到所有的细节问题全都清晰明了。然后这些投资商决定了去哪个联邦州投资后，会由该联邦州的州政府相关机构接手，提供进一步帮助。

弗里德里希·翰勒
Friedrich Henle
融资与激励政策

作为融资与激励政策小组的资深经理，弗里德里希·翰勒几乎可以接触到所有 GTAI 客户——无论什么行业。原因很简单：只要涉及到融资和激励政策，他都是专家。一些意向投资德国的海外公司都是十分关注融资和激励政策。





中企在德投资何以升温

陆媛 (本文作者为财新传媒的记者)

“原以为在德投资不受当地社会欢迎，但这一看法已被颠覆”

这个最新统计让很多人吃了一惊：2011 年中国成为在德国投资项目数最多的国家，超过美国，首次排名第一。根据德国联邦外贸与投资署的数据，2011 年，中国在德国投资项目累计达 158 个，美国为 110 个。

“原以为在德投资不受当地社会欢迎，但这一看法已被颠覆。”一位中国企业家告诉财新记者。不过，中国企业在德投资的总金额仍不高。据德国中央银行 2012 年 4 月公布的最新数据，2010 年中国企业在德累计直投金额为 7.75 亿欧元，占外国在德投资金额的 0.14%。机械制造和汽车工业是中国企业最青睐的领域，占总投资项目的四分之一，可再生资源项目占 13%，消费品和食品也占到

13%，其余为电子元件、商业服务、化工和保健、金属和材料、纺织等。

2012 年 4 月底，三一重工以 3.24 亿欧元完成了对德国的机械制造业巨头普茨迈斯特 (Putzmeister) 的收购，再次改写了中企在德国投资的纪录。

欧元区砥柱

在欧债危机中，德国尽显其财政自律性和强大的竞争力。

德国经济 2010 年增长率达 3.7%，2011 年达 3%。德国联邦议会经济委员会主席 Ernst Hinsken 说，“德国联邦政府预计 2012 年价格调整后的国内生产总值增长率为 0.7%，仍然大大地超过

欧洲的平均水平。” Ernst Hinsken 总结德国从危机中迅速恢复的三大原因：其一，汽车补贴，如补贴旧车置换新车，意在稳定国家重点工业；其二，拿出 200 亿欧元资助中小企业，因中小企业是德国经济的支柱；其三，通过短时工作制让 130 万工人有工作。短时工作制就是缩短工人工作时间。

“结构性改革使德国整个社会变得更有竞争力，员工成本下降，经济竞争力上升，生产力提高。这个改革实行起来并不容易，尤其要削减劳动者一部分收入难度是很大的。”他说。

德国总理默克尔在今年年初访华时明确表示，欢迎中国到德国投资。6 月 12

日，德国经济部长 Philipp Rösler 表示，“我们希望消除那些认为直接投资是有害的偏见。” Ernst Hinsken 解释说，德国并没有希望中国成为危机援助者。欧洲是一个非常具有购买力和经济活力的市场，对中国而言，亦有巨大利益所在。

经济互补

三一重工、华为、中兴通讯等在德投资公司的高管们表示，德国吸引他们的还有成熟的技术工人、机械制造业的领先技术、有竞争力的投资政策等。安永公司 6 月 13 日调查报告显示，在 400 家被问询的大型中国公司中，德国成为在欧洲最受中国欢迎的投资地。已在欧洲投资的企业中，63% 的中国企业选择了德国作为投资地。

在德国企业眼里，中国企业是值得忌惮的竞争对手，尤其在成本优势和交货周期优势上。

FAM 亚太区的总裁洪建国表示，中国企业参加的竞标，他们一般不参加，因为中国企业成本核算方式和劳动力价格不同，报价较低；而且中国企业一旦需要紧急交货，可以连续加班，德国企业比较难做到。但德国企业的产品质量高，例如安装调试周期很短，可在竞争中立足。FAM 是德国三大物料输送设备制造商之一，拥有 100 多年的生产历史，年营业额逾 2 亿欧元。

中国企业投资德国，可离欧洲市场更近。生产无菌包装材料的纷美包装有限公司在德国萨克森-安哈特州的哈勒市建立生产线，时任纷美包装内蒙古公司厂长的刘宝忠被调往德国指导新厂前期的建设和设备运营。他介绍说，在欧洲建厂能缩短交货期，原材料采购和运输成本都会有所降低。

“有部分原材料是欧洲当地供应的；包装原纸从美国运到欧洲，比从美国运到中国要近，能缩短一半路程。原

材料供货周期缩短了，后面的交货期也会缩短。”刘宝忠告诉财新记者。

德国联邦外贸与投资署首席执行官 Michael Pfeiffer 说，中国投资有限责任公司曾来德国考察太阳能行业，发现部分市场在德国已被中国企业占据，因此改为考察德国风能企业。

投资补贴

在德国联邦外贸与投资署公关部资深经理曹奕接触的客户中，中国投资者第一个问题往往是，“有没有税收减免？”曹奕回答说，德国的税法对所有企业都一视同仁，即便地方政府很想引进投资，也不会拿税收做优惠，但德国有投资补贴。

德国对企业的税负在全球排名中等，为 22.83% 到 29.83% 之间，美国纽约为 39.62%。据一些中国企业家表示，他们在中国开办企业所要缴纳的各类税费高达 40%。

无税收减免 但投资前可申请补贴 土地相对便宜 政府服务较好 本地人就业问题是核心

纷美包装在德投资建厂的 5000 万欧元得到了近 2000 万欧元的补贴。“做市场调查花 200 多万欧元，但帮我们省了 2000 万欧元。”纷美包装总裁毕桦说。曹奕说，如果申请企业符合政策并且能够操作好，德国的投资补贴最高能达到投资额的 50%。

但如果在投资之后再申请，就失去良机。

为什么要来德国投资，是纷美包装融资上市时，引起投资者质疑最多的问题之一。“投资者问，中国之大，还装不下一个纷美吗？你们也没有海外投资的经验。但实际上，是客户和市场拽着我们来的。在未到德建厂前，客户先下了 10 亿包的订单表达诚意。”毕桦说。毕桦说：“工厂在不产生收入前，德国政府不收取任何费用。另外，在德国当地购买土地也比想象中便宜。”德国各州政府的贸易投资促进局，免费向各国企业提供服务，帮助企业理顺前期的注册登记、租房、雇佣工人、聘请法律和财务税收咨询服务等流程。

萨克森-安哈特州科技与经济部部长 Birgitta Wolff 告诉财新记者，该州有一些家族企业资产状况良好，但因其下一代不愿接手企业而希望出售。萨克森-安哈特州的汽车零配件、机械制造和食品行业都较为成熟。

就业是核心

能带来多少劳动就业机会是德国政府最为看重的。“中国企业给萨克森-安哈特州带来了 500 多个就业岗位。”Birgitta Wolff 非常自豪地说。

但是中资企业需要量力而行，做好投资评估和生产销售战略研究。曹奕说，以前 TCL 收购了德国三大民族品牌之一的施耐德彩电，当时对收购前景缺乏准确的预估，因此承诺全员接下所有员工，可是此后运作力，导致要拆掉施耐德生产线等设备运回中国，在当地引发争议。

曹奕认为，中国企业并购德国企业之后，更为合适的做法是与德国管理层、工会之间建立信任，并使用德国人治理本地公司。

2004 年，沈阳机床厂收购了亏损中的德国 Schiess (希斯) 公司，这家工厂不仅成为沈阳机床厂的研发大本营，而且德国工厂生产的新品牌 ASCHERSLEBEN 已成为中国市场上高端技术的产品。在希斯公司的厂区，绿地上飘扬着五星红旗，但高管和工人基本都是德国人，只有一位中国翻译也是从德国大学毕业后被招聘来的。

在并购项目中，如何与德国公司强大的工会合作发展是中国企业需要考虑的问题。曹奕表示，应辩证看待德国工会数百年的发展和其价值所在，如北京第一机床厂在并购瓦德里希·科堡公司的时候，就说服该公司工会同意免费延长一小时工作时间来一起渡过并购初期的经营难关。这家公司是全球最大的高精度重型机床制造商，有 93 年历史，工会力量较为强大，但也实现了和中国企业的合作，前提是北京第一机床厂保证了其维持原有经营运营体系。

德国工商大会 (DIHK) 是81个独立的德国工商会 (IHK) 的行政联合机构。由德国工商大会委派的驻外机构遍布全球。到目前为止，其已在80个国家设立了120个代表处或驻外商会 (AHK)，中国境内共设有五个代表处。

德中工商技术咨询服务（太仓）有限公司（简称德中工商）由德国工商大会服务有限公司投资，是德国商会全球网络系统之一，它属于德国官方对外贸易促进的一部分。德中工商在北京，上海，广州，香港及台湾的团队以 DEinternational 为推广品牌，凭借其全球网络系统，及十余年的中德经贸经验，与其他机构组织，如德国联邦外贸与投资署紧密合作，已成为您进入德国市场不可或缺的合作伙伴！

www.china.ahk.de

成功入驻德国

- 协助寻求商业机会及合作伙伴
- 德国供应商及经销商背景调研及审核
- 全面法律支持
- 接洽德国政府机构，行业协会及业界代表
- 人力资源服务
- 在线人才市场
- 销售拓展机会分析与研究
- 职业培训服务
- 双元教育项目发展与实施
- 德国公司背景咨询
- 一站式展会服务及量身定制的商务或官方活动
- 德国建筑、能源及环境保护咨询

德中工商技术咨询服务（太仓）有限公司

北京: info@bj.china.ahk.de
上海: office@sh.china.ahk.de
广州: info@gz.china.ahk.de

香港: info@hongkong.ahk.de
台湾: services@deinternational.com.tw
德国: dieltmeier.sabine@gic-deutschland.com

www.china.ahk.de